

Aufbau-Seminar und Workshop

"Preiserhöhungen und Preisverteidigung"

Verhandlungs-Ansätze bei Mehrkosten und bei Preisverteidigung



Dipl.-Kfm. Hans-Andreas Fein
Unternehmensberatung

Ort Datum

Referent:

Dipl. Kaufmann Hans-Andreas Fein

www.AndreasFeinMarketing.de

Aufbau-Kurs der Seminarreihe zu Preisverhandlungen

Preiserhöhungen und Preisverteidigung

Verhandlungsansätze bei Mehrkosten und sinkenden Indizes

In Zeiten **steigender Kosten** für Material, Energie und anderes lehnen die Konzern-Einkäufer Preiserhöhungen erst mal ab und manche verweigern sogar ein Gespräch darüber, sind eine Zeit lang nicht erreichbar. Sie wurden auf die Forderungen von Lieferanten entsprechend vorbereitet und erst mal auf Abwehr geschaltet. Doch davon sollte man sich nicht allzu sehr beeindrucken lassen. Das erste Nein, die erste Ablehnung ist nur der Auftakt für einen solchen Verhandlungsprozess, der Ausgang ist noch völlig offen. Denn in Phasen steigender Marktpreise für Vormaterial kommen ganz viele Zulieferer mit Forderungen auf die Einkaufsseite zu und nicht alle sind erfüllbar. nachvollziehbar. Deshalb sind die Einkäufer/innen angehalten, die Forderungen auf Berechtigung und Dringlichkeit zu prüfen und dann entsprechend selektiv vorzugehen. In dieser Situation hat man als Zulieferer mit einer "Standard-Argumentation" wie sie viele andere auch anwenden nur geringe Chancen. Vielmehr braucht es einen individuellen Ansatz mit einer auf alle Aspekte abgestimmten Begründung.

In der Phase der sinkenden Indizes und Beschaffungskosten schlägt das Pendel dann zurück in die andere Richtung. Die Einkäuferseite ist angehalten, bei ihren Zulieferern wieder Preiserreduktionen und Savings durchzudrücken, nicht selten verbunden mit massiven Drohungen. Das bringt die Verkäufer zurück in die Verteidigung, jedoch auf einer veränderten Ausgangs-Basis.

Die Achterbahnfahrt mit Kosten und Indizes sind für beide Seiten keine leichten Aufgaben. Umso mehr gilt die Erkenntnis des FBI-Verhandlungsexperten Chris Voss umso mehr: "Verhandlungen sind keine rationale Angelegenheit". Man muss sein Gegenüber erst mal emotional abholen und eine gemeinsame Basis schaffen, bevor es um Daten und Fakten gehen kann. Danach braucht es eine "flexible Architektur" der Forderungen als Grundlage für eine gemeinsame Lösungsfindung, die dann auch in den anschließenden Gremien Bestand haben soll. Dabei sollten konventionelle wie auch unkonventionelle Wege einbezogen werden, die die Vorgaben und "Tabus" der Einkäufer mit berücksichtigen.

Das Seminar enthält Vortrag/Diskussion und die Möglichkeit zur Entwicklung einer Argumentationskette für einen Modellkunden in Einzel-oder Gruppenarbeit.

Die Kenntnisse des Basis-Seminars "Preisverhandlungen mit „Lopez-Einkäufern“" werden voraus gesetzt.

Seminar- und Workshop Programm

- Begrüßung, Vorstellungsrunde der Teilnehmer
 - ggf. konkrete Fragen und Aktuelles aufnehmen
- Recap: Die Basics des "Lopez-Systems"- Die aktuelle Lieferanten-Position und die Chancen/Gefährdungen
- Ausgangslage und Vorgaben auf der Einkäufer-Seite
 - Budgets und Spielräume für Zugeständnisse
 - Leitfaden und Zwänge für die Einkäufer bei den Verhandlungen
- "Verhandeln ist keine rationale Angelegenheit!"
 - Die Phasen der Verhandlung mit schwierigen Gegnern
- Aufbau und Architektur der Preiserhöhungs-Forderungen
 - Die Bausteine für das Vorbringen der Forderungen
 - und der Prozess für die gemeinsame Lösungsfindung
- Zusammenfassung im 10-Punkte-Plan:
 - Das strategische Element im Package und die "Story" fürs Gremium
- Die Toolbox zur kontrollierten Eskalation
 - Die kleinen Tools der Eskalation, Grenzen des Liefervertrags
- Neue Lage: zurück in der Verteidigung
 - Verhandlungen bei sinkenden Indizes und Kosten
- Praktische Arbeiten für ausgewählte Kunden oder Case Studies aus der aktuellen Praxis in Gruppenarbeit
- Abschluss-Diskussion und Zusammenfassung
 - Feed back-Runde und Schlussbemerkung

Referent: Dipl. Kfm. Hans-Andreas Fein, Strategieberater und Trainer für Autozulieferer und Maschinenbauer

